

Omar Hafez

De: Dussault, Olivier
Envoyé: 25 juillet 2022 16:08
À: Beaulieu, Marie-Ève
Objet: CASA
Pièces jointes: Synthèse.pptx; note.docx

Suivi: **Destinataire**
Beaulieu, Marie-Ève

Lire
Lu: 2022-07-25 16:26

Bonjour,

Tu m'avais demandé de te transmettre les documents que nous avons utilisés jeudi dernier. Je tiens à préciser que ce sont des outils de travail qui pourraient être modifiés. Pour le moment, ce n'est qu'une lecture contractuelle de la situation. Plusieurs éléments pourraient modifier notre lecture de la situation. D'ailleurs, tel que je te l'ai mentionné, nous avons un désaccord quant à l'enjeu de la portée financière de la transaction.

Bonne fin de journée

Olivier Dussault, directeur, Direction des affaires litigieuses et du conseil juridique

Gauthier, Jacques & Dussault, Direction générale des affaires juridiques et Secrétariat général, Société de l'assurance automobile du Québec

333, boulevard Jean-Lesage, N-6-1 | Québec (Québec) G1K 8J6 | [REDACTED]
[REDACTED]

Ce message peut contenir des renseignements **confidentiels**. Il est à l'usage exclusif de son destinataire. Toute copie ou divulgation de son contenu est interdite. S'il vous a été transmis par erreur, veuillez le détruire et m'en aviser aussitôt. Merci

Analyse préliminaire – avenant CASA

Présenté par la Direction des affaires
litigieuses et du conseil juridiques

Document entière confidentiel protégé par le secret professionnel de l'avocat



Historique contrat CASA

- Appel d'offre publique avec dialogue compétitif
 - 1^{er} soumission des soumissionnaires potentiel
 - Sélection des soumissionnaires sélection pour le dialogue compétitif
 - Dialogue compétitif SAAQ-Soumissionnaire sélectionnés
 - 2^e Soumission des soumissionnaires sélectionnés
 - Contrat adjudiqué à l'Alliance SAP-LGS
 - Livraison L0 et L1 livré
 - Certains module L1 ne sont toujours pas livré
 - Transaction en 2020
 - Redistribution du budget
 - Nouvelle planification
 - Engagement du soumissionnaire à livrer en 2023
- 

Le véhicule contractuelle de CASA

- 1. Contrat Cadre (17 pages)
 - 2. Contrat de services (LGS-SAAQ) (207 pages)
 - 3. Contrat de licence (345 pages)
 - 4. Document d'appel d'offre (1271 pages)
 - 5. La soumission initiale (4553 pages)
 - 6. La soumission amendée (1013 pages)
-
- Total de plus de 7000 pages

La portée (Contrat Cadre)

- Licences informatiques (Contrat de licences SAP)
 - 87,8 M\$
- Contrat de service professionnel (Contrat de service LGS)
 - 275 M\$
- Acquisition de matériel informatique
 - 48,6 M\$
- Achat module ou travaux supplémentaire
 - 46,5 M\$
- Total de 458 M\$

La portée (contrat de licence)

- Licence SAP
 - 87,8 M\$ (Inclus les frais d'exploitation et de services)
 - Inclus une redevance annuelle de 22% du coût des licences (abonnement)
 - 11.5% custom developement product
 - Clause d'indexation à l'IPC pour les années futures
- Modification par DAP à plusieurs occasions
 - Accroissement des coût d'acquisition de :
 - Accroissement des coût de redevance annuelle de:



Les obligations financière du contrat de service professionnel

- L0 Travaux positionnement alliance
 - Estimation initiale 18M\$
 - Licence tiers 1,8M\$
- L1 Finances et fondation
 - Estimation initiale de près de 43 M\$
- L2 Permis et immatriculation
 - Estimation initiale de près de 74 M\$
- L3 Indemnisation
 - Environ 32 M\$ en service professionnel
- Banque d'expertise
 - Estimation de 86,7 M\$
- Soutien post implantation
 - 19,53 M\$
- Total initiale : 275 M\$



La transaction de 2020

- Transaction augmentation globale de 133 M\$ du contrat de service pour assurer la livraison de L2:
 - Augmentation centre de support 2 M\$
 - augmentation de 74 M\$ pour les Lot 8 à 20
 - augmentation de 15 M\$ pour module IRP et CST
 - Augmentation de 20 M\$ pour la facture jumelée
 - Support CASA post implantation 20 M\$

Les obligations financière du contrat de service professionnel après la transaction

- Contrat initial de service : 275 M\$
- Livraison effectué :
 - L0 : 18 M\$
 - L1 : 43 M\$
- Transaction:
 - Support CASA post implantation : 20 M\$ (L1 selon TI)
 - L2 : 146 M\$ (250\$ selon TI)
 - Centre de support : 2 M\$
 - Module IRP et CST : 15 M\$
 - *Facture jumelée : 20 M\$*
 - Utilisation de ressource externe pour pallier: 10 M\$
- Disponibilité: 0\$



Les obligations de la Société

- SAAQ
 - Payer les services professionnels en fonction des livraisons et des engagements pris;
 - Payer l'acquisition des licences prévues au contrat et les redevances annuelles
 - Mettre les ressources prévues au contrat pour travailler avec l'alliance



Les enjeux juridiques

Complexité contractuelle

- Vaste contrat (7000 pages)
- Formule de partage de risque

Garanties contractuelles

- Tributaire de la présences des membres de l'alliances

Transaction

- Confidentielle
- 1 seul membre de l'alliance a transigé
- Pierre d'assise de la transaction repose sur la garantie que LGS n'invoquera plus une mauvaise compréhension, des changements imposés ou tout autre excuse

Ampleur de l'avenant

- Imprécis jusqu'à présent
- Manque d'information sur la gestion du contrat à l'heure actuelle

Ce que nous avons besoin

- Expliquer les différences entre les obligations contractuelles et la réalité
- Expliquer les écart quant à notre compréhension du budget



En bref

- On peut pas aider ceux qui ne le veulent pas
- On répare pas ce qui n'est pas brisé

Problématique

La Société a signé un contrat en 2017 avec une alliance composée de LGS et de SAP pour la conception d'une solution unique de progiciel de gestion permettant la prise en charge de l'ensemble des activités de la Société. Ce contrat faisait suite à un appel d'offres avec dialogue compétitif. Ainsi, contrairement à un appel d'offres classique, deux soumissionnaires sélectionnés ont pu discuter avec des représentants de la Société afin s'assurer que leur évaluation était conforme aux besoins de la Société et ils ont pu prendre connaissance des processus de la Société et des solutions informatiques existantes à ce moment.

À la signature du contrat en 2017, l'alliance s'engageait à effectuer 4 livraisons de produit (L0-L1-L2-L3) et en contrepartie, la Société s'engageait à verser 458 M\$. Il est à noter que la livraison L3 constituait une option à l'entière discrétion de la société. Une somme de 32M\$ avait été réservée à cette fin dans le contrat (inclus dans 458M \$).

En 2020, la Société et LGS ont transigé puisqu'il s'avérait impossible pour l'alliance de livrer tel que convenu la livraison L2. La transaction reconnaissait la complexité de cette livraison et la Société consentait à ajouter 133 M\$ au paiement prévu pour la livraison 2. Toutefois, la Société réduisait du même coût ces obligations de payer pour des services professionnels prévus post livraison. Les obligations financières globales de la Société n'ont pas été modifiées et demeuraient à 458 M\$.

Au printemps dernier, les gestionnaires liés au projet CASA nous ont informé qu'ils atteindraient la limite des obligations financières de la Société prévues au contrat CASA en septembre ou octobre 2022. Ils anticipent des problématiques puisqu'il n'y a plus de sommes disponibles pour assurer le déploiement et la maintenance de CASA après 2022.

Nous avons été informés au même moment que les réserves prévues pour le paiement des licences ne permettraient pas d'assurer le paiement des licences à SAP entre 2023 et 2027.

Enjeu juridique :

1. La Société doit respecter les obligations auxquelles elle a souscrit. Elle devra notamment payer à SAP les sommes prévues pour les licences, et ce indépendamment de la transaction avec LGS. Dans le cas contraire, SAP pourrait empêcher la SAAQ de bénéficier de ces logiciels et CASA ne pourra être opéré;
2. L'ensemble des travaux pour les livraisons 2 et la livraison 3 ont été prévus dans le contrat initial.
 - a. En janvier 2023, l'alliance sera en défaut advenant que l'ensemble de la livraison 2 ne soit pas rendu disponible
 - b. Les travaux de la livraison 3 sont déjà prévus et il n'y aurait pas lieu de renégocier le prix.

3. La Société doit procéder par appels d'offres lorsqu'elle désire contracter au-delà des seuils prévus par la LCOP;
4. Des garanties prévues au contrat sont tributaires du fait qu'un des membres de l'alliance soit présent lors de la modification du produit du contrat.
5. La transaction mettait fin à tout litige lié retards et coût de la L2.

Question : Quelles sont les options possibles pour assurer la livraison 2 de CASA en 2023

Option		Risque	Enjeu juridique
1	Forcer l'exécution du contrat en nature ou en équivalent et payer les licences	Incapacité de réagir en cas de défaut opérationnel en janvier 2023 (advenant le refus de faire des corrections du partenaire) Litiges judiciaires probables La Société ne pourra exiger la livraison de L3 et risque de ne plus pouvoir faire affaire avec celui-ci pour ce contrat Gel de la programmation CASA (Nous devons nous assurer d'avoir une copie de ce qui a été fait pour le litige) La DGAJ n'a aucun élément de preuve pour conseiller sur les probabilités de réussite à l'heure actuelle Il semble que la Société a consenti à ce que des parties de la L2 soient livré dans une livraison au 4 janvier 2023	Contrat de 7000 pages Transaction avec admission de complexité Preuves? Les sommes totales dépensées dépasseront les obligations prévues au contrat (paiement des licences)
2	Modifier le contrat par avenant pour augmenter les obligations financières de la SAAQ de 133M\$ en convenant que des efforts supérieurs ont été consentis par la L2	Augmentation des coûts de CASA Difficulté à s'entendre avec les deux partenaires actuelles	Concilier les termes de l'avenant, du contrat et de la transaction Délimiter la portée de la transaction Respect des obligations fiduciaires Qu'arrive-t-il aux sommes prévues pour la L3 La transaction justifie une augmentation de 133 M\$ mais elle est entièrement confidentielle

2^e question : Quelles sont les options possibles pour assurer la livraison de la L3

Option		Risque	Enjeu juridique
1	Contraindre le partenaire à livrer la L3 selon les paramètres prévus au contrat (nécessite d'avoir fait l'avenant de 133 M\$)	Il semble que des discussions ont déjà été amorcées sur une réévaluation des montants consentis à cette livraison Fort probable que le partenaire refuse d'effectuer les travaux aux taux promis initialement	La transaction avait prévu que les sommes consenties à cette fin avaient été transférées à la L2. Le partenaire pourrait soutenir que nous renoncions à cette option.
2	Modifier le contrat par avenant pour ajouter un montant à l'obligation financière de la SAAQ pour la livraison 3	Cette augmentation repose sur une évaluation faite par le soumissionnaire en dehors de tous processus contractuels Glissement des obligations de la L2 vers une date ultérieure	
3	Effectuer un contrat de gré à gré au moment jugé opportun avec le fournisseur actuel	Une interprétation en vertu de 13 (2) de la LCOP pourrait être soutenue. En effet, les garanties au contrat avec l'alliance seront maintenues à la condition que ce soient les membres de l'alliance qui effectuent les modifications liées à la programmation du PGI produit.	Étude sérieuse et documentée nécessaire Cet argument perd du poids en fonction des années restantes de garantie
4	Procéder à un appel d'offres pour trouver un nouveau partenaire	Augmentation du prix probable des ressources Livraison de CASA 3 bcp plus tard que prévu	

Présenté au CA

- En date du 30 avril 2022, le solde du contrat est de 69,2 M\$
- Afin de couvrir l'ensemble du besoin celui-ci doit être augmenté de 222 M\$ portant le total à 680 M\$

Ajouts contractuels	Montant
Ajout de portée livraison 2	135 M\$
Ajout de ressources pour pallier aux problématiques de dotation des ressources de la Société	10 M\$
Acquisitions supplémentaires de modules personnalisés (CST et IRP)	17 M\$
Majoration des coûts d'exploitation de la livraison 2 due aux ajouts de portée	21 M\$
Ajout de portée livraison 3	14 M\$
Réserve pour imprévus	25 M\$
Total	222 M\$